

HACIA DÓNDE VA EL FEEDLOT EN EE.UU.

Méd. Vet. Roberto Eizmendi. 2017. Valor Carne, Boletín N° 143.

Reportaje de Liliana Rosenstein, Editora de Valor Carne.

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Feedlot](#)

INTRODUCCIÓN

“Las empresas buscan aumentar su escala, agregar más kilos por cabeza, bajar costos de alimentación y logística y apuntalarse con financiamiento y coberturas para paliar la creciente necesidad de capital por animal, sin que haya aumentado el margen promedio”, dijo Roberto Eizmendi de Cactus Feeders.

El M.V. Roberto Eizmendi trabajó durante años como Gerente de Cactus Argentina y en 2011 se trasladó a EE.UU. para hacerse cargo del gerenciamiento de dos engordes muy grandes de la compañía, una de las más importantes del sector, uno de 75 mil cabezas y otro de 85 mil, ubicados en la región de la Altas Planicies. Con esta trayectoria, durante la Jornadas Ganaderas de Pergamino, realizó una puesta a punto de los avances y desafíos del feedlot en la ganadería líder del mundo, una industria madura en un mercado muy competitivo.

“Hasta los años ‘60, el engorde a corral se hacía en el Medio Oeste como forma de mejorar el resultado económico de los productores de granos. Era de pequeña escala, pero el costo de alimentación era bajo y equilibraba los números. Luego, comenzaron a instalarse unidades en la Altas Planicies, al centro del país y también se trasladaron las plantas frigoríficas. O sea que la actividad pasó de una zona húmeda, con abundante maíz a otra de clima seco e inviernos más moderados, pero con menor disponibilidad de granos, con lo cual aumentó el costo de la alimentación”, recordó el especialista, con relación a los comienzos de la moderna industria del feedlot estadounidense.

LOS GRANDES CAMBIOS

Para Eizmendi, superar esta desventaja fue el motor que llevó al desarrollo de empresas con economías de escala, ya que se necesitaba compensar esos mayores costos con establecimientos cada vez más grandes, que permitieran aplicar tecnologías y equipamientos de avanzada. “Actualmente, menos de 40 mil cabezas son consideradas antieconómicas. Incluso, durante la última década, aumentó el capital necesario para engordar un animal, sin haberse incrementado el margen promedio, lo que acentuó la concentración del sector. En Cactus, tenemos diez feedlots y ninguno está por debajo de las 75 mil cabezas”, sostuvo.

Otra cuestión clave para el resultado económico es el financiamiento a bajo costo. “Los márgenes son muy pequeños, en años buenos promedian los 25 a 30 dólares por cabeza y la volatilidad es importante. Hoy en día, ninguna empresa considera engordar un novillo sino tiene al menos el 75% del costo cubierto con financiación bancaria, a tasas del 3 a 3,5 %, además de sistemas de manejo del riesgo cada vez más sofisticados”, advirtió.

Un gran desafío en la última década fue el desarrollo de la industria del etanol de maíz, que brinda subproductos accesibles para las unidades del Medio Oeste, pero difíciles de aprovechar en los feedlots alejados. “Cargill tiene varias plantas de procesamiento de granos en el Medio Oeste y tomó una actitud muy activa en este asunto. Desarrolló una logística por la cual los granos de destilerías que se obtienen hoy, llegan mañana a las Altas Planicies, vía tren, en formaciones completas. Se descargan en tempo récord en las unidades de la cerealera y al día siguiente arriban a nuestros engordes, ya como productos terminados, tras haberle agregado los minerales y aditivos que necesita cada cliente, a medida. Ellos generaron una industria eficiente alrededor de esto y nosotros liberamos capacidad de producción en nuestros molinos”, explicó. Para dar idea de la importancia de esta iniciativa, el experto remarcó que “un engorde de 80.000 cabezas necesita procesar 1.000 toneladas de ración por día y sólo hay posibilidad de almacenar materias primas por dos o tres días y comida terminada por un par de horas”.

También, se apuntó a bajar el costo de distribución del alimento en los corrales. “Nuestros equipos cuentan con sistemas satelitales que permiten distribuir 20 a 25 toneladas en una sola pasada y en forma pareja, a lo largo de todo el comedero. Parece simple, pero cada una unidad tiene 400-500 corrales y la comida se reparte tres veces por día. Si hubiese que parar y volver atrás, llevaría muchísimo tiempo y gasto en combustible”, afirmó. Y adelantó: “actualmente estamos probando dispositivos montados en los camiones para agregar los microminerales y aditivos necesarios para cada corral. Esto nos posibilitará preparar un sólo tipo de ración y luego ajustarla in situ”.

En cuanto a la nutrición, además de los promotores de crecimiento que permiten utilizar menos insumos por kilo de carne producido, los feedlots de las Altas Planicies procesan el maíz con vapor de agua para optimizar su aprovechamiento. “Aquí, el grano es 35 dólares más caro por tonelada que en el Medio Oeste y esta cocción ayuda a contrarrestar esa brecha, ya que aumenta la disponibilidad de almidón para la flora ruminal, mejorando la conversión alimenticia”, aclaró Eizmendi.

Una tendencia sostenida de la ganadería de EE.UU. es el incremento del peso de faena: en 20 años trepó 160 kg y hoy promedia los 594 kg, peso vivo. “Con el alto costo de los terneros, no parece que esto vaya a cambiar. Los engordes necesitamos producir mayor cantidad de carne por cabeza y para la industria frigorífica, cuantos más kilos tiene la carcasa más volumen hay para distribuir el costo de la mano de obra, la energía y los impuestos, entre otros. Si bien nos preocupa hasta cuándo los consumidores van a aceptar que los cortes sean más grandes, hay universidades trabajando para adaptarlos a sus preferencias, con lo cual creo que vamos a encontrar una solución”, planteó.

¿Animales livianos? El sistema comercial castiga severamente las carcasas muy livianas o muy pesadas. “Los descuentos pueden llegar a los 100 dólares por novillo y, con márgenes tan pequeños, perder ese monto es un mensaje fuerte”, indicó. Para evitar desvíos, se desarrolló un modelo computarizado basado en datos de más de un millón de animales que permite clasificarlos en grupos homogéneos ya al ingreso al corral. “Hay un dispositivo, que es manejado por el operario, que mide la altura y el largo de la cadera, lo que combinado con su peso proyecta la duración ideal del período de engorde. Esto, hace posible llevar el peso final cerca del límite de descuento, sin tener muchas reses por encima”, contó.

DE CARA AL MERCADO

Eizmendi piensa que un desafío de la industria del feedlot es la gran variabilidad en los precios del novillo terminado, que pueden llevar a resultados económicos muy variables. “Hace seis años que estoy en EE.UU. y a pesar de todos los avances tecnológicos, no es fácil producir aquí. El mercado es extremadamente cruel y no perdona. Si uno no hace los deberes, utilizando futuros y opciones, queda afuera y sobreviven las empresas que son cada vez más profesionales, que manejan bien los riesgos y tienen disciplina”, apuntó.

Una estrategia de largo plazo para estabilizar los márgenes son las alianzas comerciales con otros eslabones de la cadena. “Estas sinergias son tan importantes que hoy Cactus faena todo con una sola industria frigorífica, algo muy raro en la Argentina. Con nuestra escala, tenemos una posición de fortaleza a la hora de negociar y eso nos permite participar en cierta forma del negocio de la carne, amortiguado la volatilidad de los mercados”, señaló. A su vez, hace tres años, la compañía comenzó a desarrollar la cría a corral en base a acuerdos con los productores de terneros, un sector muy atomizado en EE.UU. “La idea es tener parte de nuestra provisión de hacienda asegurada, de modo que no estemos tan abiertos al mercado, y que ellos puedan programar sus actividades y estabilizar sus precios”, aseveró.

Para finalizar, en momentos en que la ganadería argentina busca mejorar la productividad y los resultados económicos, Eizmendi planteó la importancia de analizar qué aspectos del modelo estadounidense podrían aplicarse en nuestro país.

[Volver a: Feedlot](#)